CMHC SCHL

HOME TO CANADIANS
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analysis of the Resale Market

QUÉBEC METROPOLITAN AREA

HIGHLIGHTS

Analysis

First decrease in 14 quarters on the resale market 1

Down 17 per cent... 1

Market continues to tighten 1

Prices rising faster 2

Sales up for more expensive properties 2

Statistical Tables

Seller-to-Buyer Ratios and Sales by Price Range 2

State of the Resale Market in the Québec Area - 2nd Quarter 2002 vs. 2nd Quarter 2001 3

* *Multiple Listing Service (MLS) is a registered certification mark owned by the Canadian Real Estate Association (CREA).*

FIRST DECREASE IN 14 QUARTERS ON THE RESALE MARKET

After 14 consecutive quarters of growth, the resale market sustained a downturn during the second quarter of 2002, in the Québec census metropolitan area (CMA). The number of resales carried out by members of the MLS* network reached 1,792 units, for a decrease of 10 per cent compared to the same quarter in 2001.

The slowdown resulted from several factors. First, the fact that mortgage rates are rising is attracting fewer new buyers to the market. Second, during the two previous quarters, many households had anticipated this rise in mortgage rates and had therefore bought a property earlier than planned. And, last, the supply of homes has been plummeting for a fifth straight quarter. It is consequently getting harder for buyers to find a property that meets their needs.

Down 17 per cent...

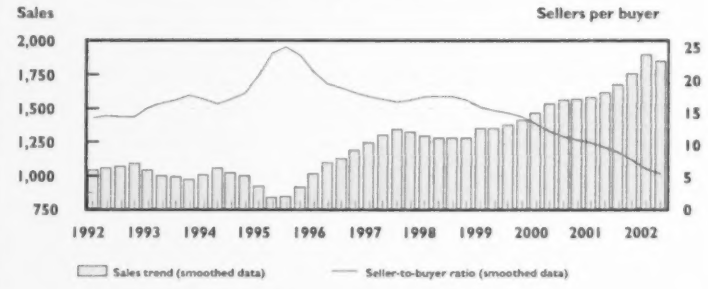
The property types most affected by the downturn were condominiums and semi-detached and row homes, with a decrease of 17 per cent during the months of April, May and June. The overheating of the semi-detached and row home market, caused by a decrease of 55 per cent in listings, has given sellers the edge on this market. It is now difficult for buyers to find a semi-detached or row home with the features they are seeking, in the price range they want.

The decrease in the number of transactions extended to almost all zones making up the Québec CMA. Only zone 4 posted an increase in sales (14 per cent). At the other end of the spectrum, the greatest decreases recorded were in zone 8 (-27 per cent), followed by zone 3 (-21 per cent) and zone 7 (-18 per cent).

Market continues to tighten

The significant volume of sales for the past several quarters has reduced the supply of properties for sale. There

SALES AND SELLER-TO-BUYER RATIO
ALL PROPERTY TYPES



SOURCE: CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (CMHC COMPILATION)

are currently only 2,792 homes for sale. The last time a fourth quarter had a lower volume of listings on the market dates back to 1988, when 2,501 properties were up for sale. The much greater decrease in listings (-43 per cent) than in sales (-10.3 per cent) brought down the number of sellers per buyer to 5.5 for the Québec CMA. Considering that a ratio between 8 and 10 sellers per buyer reflects a balanced market, the current context clearly favours sellers. The market is even tighter in zones 3 and 5 where the ratios are less than 5 to 1 and the market classification indicates a situation of overheating.

Prices rising faster

The tighter market inevitably had an upward impact on the median price. When the market is balanced, price increases follow inflation, while, on a seller's market, prices rise faster than inflation.

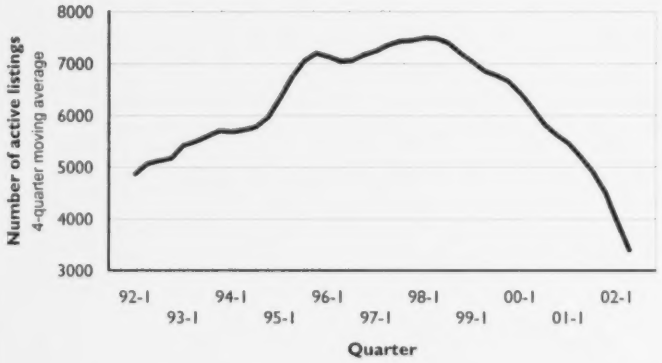
In the fourth quarter of 2001, the market first started getting tighter, as there were 7.7 sellers per buyer and the increase in the median price was above inflation, at 2.8 per cent. Then, record sales in the first quarter pushed down the number of sellers per buyer to 6.3 and drove up prices by 4.4 per cent. And, most recently, in the second quarter, the price increase accelerated to 7.8 per cent, while the seller-to-buyer ratio continued to fall, attaining 5.5 to 1.

Sales up for more expensive properties

An analysis of the changes in the different price ranges reveals that all price segments favour sellers. Properties priced between $70,000 and $90,000, which make up the medium range, remain the tightest of all markets.

The highest price range offers the best negotiating conditions for buyers. Thanks to its more abundant supply, it is the only segment that posted an increase in sales during the quarter that ended in June.

NUMBER OF PROPERTIES FOR SALE



Source: Chambre immobilière de Québec
(CMHC compilation)

For more information, please call CMHC at (418) 649-8080.

SELLER-TO-BUYER RATIOS AND SALES BY PRICE RANGE

Property type	Price range	2nd Q 2002	Quarterly Change	2nd Q 2001	Annual Change	Sales	Annual Change
Detached	Under $75,000	5,1	-0,8	7,9	-2,8	141	-21.7%
	$75,000 to $94,999	4,0	-0,6	7,1	-3,1	254	-40.0%
	$95,000 to $119,999	4,0	-0,6	7,6	-3,6	333	-5.1%
	$120,000 or over	8,0	-1,2	13,3	-5,3	500	38.5%
	All prices	5,5	-0,7	9,0	-3,5	1 217	-7.0%
Semi-det. & row	Under $70,000	4,6	-0,8	8,9	-4,3	19	-71.6%
	$70,000 to $89,999	3,7	-0,6	7,6	-3,9	115	-21.8%
	$90,000 or over	5,1	-1,2	9,5	-4,4	99	47,8%
	All prices	4,3	-0,8	8,4	-4,1	232	-17.4%
Condominium	Under $70,000	5,4	-0,7	11,7	-6,3	80	-47.0%
	$70,000 to $89,999	4,7	-0,9	11,1	-6,4	73	-9.9%
	$90,000 or over	5,9	-1,0	11,9	-6,0	114	22.6%
	All prices	5,4	-0,8	11,7	-6,3	267	-17.6%

CMHC SCHL

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUÉBEC AREA - 2ND QUARTER 2002 VS. 2ND QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Québec Metropolitan Area	All types	1 792	-10,3	91 534	7,8	93,8	2 792	-43,9	5,5	-4,1	63	-24	**SELLER'S**
	Detached	1 217	-7,0	98 770	9,4	93,8	1 884	-40,5	5,5	-3,5	61	-21	**SELLER'S**
	Duplex	76	-8,4	89 128	11,3	92,6	237	-30,9	10,2	-8,4	91	-29	**BALANCED**
	Semi-det. &	232	-17,4	79 719	7,2	94,6	284	-55,3	4,3	-4,1	56	-31	*OVERHEATING*
	Condominium	267	-17,6	76 960	6,4	93,4	387	-53,4	5,4	-6,2	76	-35	*SELLER'S*
Central North	All types	721	-2,8	102 438	9,0	93,6	1 023	-47,9	5,4	-4,3	70	-20	**SELLER'S**
	Detached	390	3,7	119 214	9,3	93,4	560	-41,6	5,5	-3,1	68	-13	**SELLER'S**
	Duplex	39	-13,3	86 447	0,8	92,1	105	-36,4	9,9	-8,8	100	-8	*BALANCED*
	Semi-det. &	100	-12,3	87 314	7,6	94,6	106	-61,3	4,1	-4,3	58	-30	*OVERHEATING*
	Condominium	192	-7,2	85 857	6,3	93,8	252	-55,5	5,2	-6,3	80	-31	*SELLER'S*
Northern Suburbs	All types	794	-11,6	87 153	8,4	94,2	1 258	-42,2	5,5	-4,3	58	-29	**SELLER'S**
	Detached	614	-7,3	92 129	9,0	94,2	920	-41,8	5,4	-4,0	57	-26	**SELLER'S**
	Duplex	26	0,0	93 574	21,4	93,0	101	-17,9	10,9	-7,3	82	-72	*BALANCED*
	Semi-det. &	99	-13,9	74 132	5,6	94,6	126	-50,8	4,4	-4,3	52	-32	*OVERHEATING*
	Condominium	55	-42,1	61 891	11,4	92,8	111	-49,1	6,2	-5,7	65	-49	**SELLER'S**
Southern Suburbs	All types	277	-22,4	90 255	7,1	94,6	511	-38,5	5,7	-3,2	63	-22	**SELLER'S**
	Detached	213	-21,4	95 098	8,1	94,0	404	-35,3	5,8	-2,8	61	-19	**SELLER'S**
	Duplex	11	-8,3	77 367	-1,6	92,4	31	-42,6	9,2	-9,4	98	2	**N/A**
	Semi-det. &	33	-36,5	78 163	8,9	94,6	52	-50,9	4,6	-3,2	59	-39	**SELLER'S**
	Condominium	20	-9,1	60 254	-3,3	94,4	24	-47,8	4,6	-7,6	79	-43	*SELLER'S*
Zone 1	All types	90	-9,1	76 045	7,7	92,4	148	-52,6	6,8	-6,1	87	-17	*SELLER'S*
	Detached	26	-16,1	79 394	3,1	92,3	34	-60,5	5,6	-4,3	78	-25	**SELLER'S**
	Semi-det. &	8	-11,1	83 140	25,9	94,2	14	-54,8	8,3	-6,7	107	31	**N/A**
	Condominium	27	-20,6	74 414	19,5	93,2	33	-65,3	4,5	-7,1	89	-32	**SELLER'S**
Zone 2	All types	92	-1,1	116 066	7,6	93,6	134	-50,4	5,7	-5,7	76	-33	**SELLER'S**
	Detached	9	-18,2	147 273	-17,1	94,0	21	0,0	7,6	-1,4	46	-93	**N/A**
	Semi-det. &	6	100,0	142 635	0,5	94,8	5	-70,6	5,1	-3,4	76	-4	**N/A**
	Condominium	76	1,3	108 712	11,0	93,6	104	-52,1	5,5	-6,3	80	-39	**SELLER'S**
Zone 3	All types	198	-21,4	88 601	7,5	94,4	248	-49,1	4,3	-3,1	54	-24	*OVERHEATING*
	Detached	130	-9,7	101 569	10,0	93,9	164	-43,1	4,6	-2,2	56	-15	*OVERHEATING*
	Semi-det. &	43	-33,8	79 389	7,5	94,8	44	-61,4	3,3	-4,2	52	-35	**OVERHEATING**
	Condominium	19	-45,7	67 745	5,9	95,1	26	-61,2	4,6	-4,9	63	-37	*N/A*

CMHC SCHL

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUÉBEC AREA - 2ND QUARTER 2002 VS. 2ND QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Zone 4	All types	341	14,4	119 062	5,4	93,6	493	-44,9	5,7	-4,4	76	-14	SELLER'S
	Detached	225	18,4	131 134	5,1	93,6	341	-39,5	5,9	-3,7	75	-9	SELLER'S
	Semi-det. &	43	16,2	102 762	1,7	93,8	44	-60,4	4,5	-4,4	67	-29	SELLER'S
	Condominium	70	11,1	85 967	7,0	94,3	89	-52,4	5,4	-6,7	84	-29	*SELLER'S*
Zone 5	All types	310	-6,1	84 899	7,6	94,5	334	-47,8	4,4	-3,8	50	-33	*OVERHEATING*
	Detached	257	5,8	88 565	6,8	94,5	269	-43,8	4,4	-3,5	50	-31	*OVERHEATING*
	Semi-det. &	43	-35,8	73 524	3,6	95,0	32	-65,2	3,0	-3,9	45	-34	OVERHEATING
	Condominium	5	-66,7	65 452	27,1	93,1	7	-77,4	5,2	-4,2	79	-54	N/A
Zone 6	All types	249	-11,1	87 459	8,1	93,9	380	-44,3	5,1	-4,5	60	-25	SELLER'S
	Detached	168	-10,2	97 038	10,6	93,9	256	-42,1	5,1	-4,0	59	-21	SELLER'S
	Semi-det. &	36	44,0	74 655	4,0	94,3	41	-46,8	4,3	-5,0	58	-19	*OVERHEATING*
	Condominium	38	-33,3	61 066	5,6	93,3	57	-55,8	4,9	-6,3	61	-38	SELLER'S
Zone 7	All types	235	-18,4	89 644	10,3	93,9	544	-36,5	7,2	-4,4	66	-31	SELLER'S
	Detached	189	-18,5	93 918	10,4	93,9	395	-40,2	6,7	-4,4	65	-25	SELLER'S
	Semi-det. &	20	-13,0	75 418	8,8	94,4	53	-39,1	7,0	-3,8	60	-25	SELLER'S
	Condominium	12	-47,8	66 748	24,1	93,2	46	-20,7	10,4	-5,4	92	-84	*N/A*
Zone 8	All types	184	-27,0	91 751	7,4	94,4	330	-37,3	5,4	-2,8	58	-26	SELLER'S
	Detached	149	-25,5	96 839	8,5	94,4	274	-35,8	5,5	-2,5	58	-22	SELLER'S
	Semi-det. &	20	-45,9	76 905	8,4	94,3	31	-51,6	4,6	-2,8	60	-31	SELLER'S
	Condominium	11	-8,3	56 750	-4,8	94,5	10	-41,2	2,5	-5,6	58	-93	N/A
Zone 9	All types	93	-11,4	85 978	3,9	94,2	181	-40,5	6,5	-4,4	70	-15	SELLER'S
	Detached	64	-9,9	90 675	6,6	93,9	130	-34,3	6,7	-3,4	69	-11	SELLER'S
	Semi-det. &	13	-13,3	78 418	1,7	95,0	21	-48,8	4,6	-4,2	66	-34	*N/A*
	Condominium	9	-10,0	76 153	7,4	93,9	14	-51,7	7,5	-10,5	125	-21	N/A

CENTRAL NORTH

Zone 1: Québec Basse-Ville (Limoilou, Saint-Roch, Saint-Sauveur), Vanier
Zone 2: Québec Haute-Ville (Saint-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne-Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Sainte-Foy, Sillery, Cap-Rouge, Saint-Augustin

NORTHERN SUBURBS

Zone 5: Val-Bélair, Saint-Émile, Loretteville, Lac Saint-Charles, Valcartier, Shannon, Lac Saint-Joseph, Sainte-Catherine, Fossambault
Zone 6: Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Sainte-Brigitte de Laval
Zone 7: Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

SOUTHERN SUBURBS

Zone 8: Charny, Saint-Romuald, Saint-Jean-Chrysostôme, Saint-Nicolas, Saint-Rédempteur, Breakeyville, Saint-Lambert, Saint-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, Saint-Henri

* **Raw data:** data observed for the current quarter
* **Smoothed data:** average for the last four quarters to exclude sesaonal variations

MARKET CLASSIFICATION TYPES

BALANCED: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume steadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.

BUYER'S: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.

DECLINING: Extreme buyer's market; prices down significantly; further price decreases to be expected.

SELLER'S: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

OVERHEATING: Extreme seller's market; sales and prices up considerably, further price increase to be expected.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analyse du marché de la revente

DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

FAITS SAILLANTS

Analyse

Premier recul en 14 trimestres pour la revente 1

En baisse de 17 %... 1

Le resserrement se poursuit..... 2

La hausse des prix s'accélère..... 2

Croissance des ventes pour les propriétés plus dispendieuses..... 2

Tableaux statistiques

Ratios vendeurs/acheteur et ventes par gamme de prix 2

État du marché de la revente dans la région de Québec - deuxième trimestre 2002 vs deuxième trimestre 2001 ... 3

* *Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI).*

PREMIER RECUL EN 14 TRIMESTRES POUR LA REVENTE

Après 14 trimestres consécutifs de croissance, le marché de la revente affiche un recul au deuxième trimestre 2002, dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec. Les transactions effectuées par les membres du réseau SIA* ont atteint 1 792 reventes, une chute de 10 % comparativement au même trimestre en 2001.

La diminution de la cadence découle de plusieurs facteurs. Il y a tout d'abord, la remontée des taux hypothécaires qui attire moins de nouveaux acheteurs sur le marché. Ensuite, au cours des deux trimestres précédents, plusieurs ménages ont anticipé la remontée des taux hypothécaires et ainsi devancés l'achat d'une propriété. Et pour terminer, l'offre de maisons est en chute libre pour un cinquième trimestre. Il est donc plus difficile pour les acheteurs, de trouver une propriété qui correspond à leurs besoins.

En baisse de17 %...

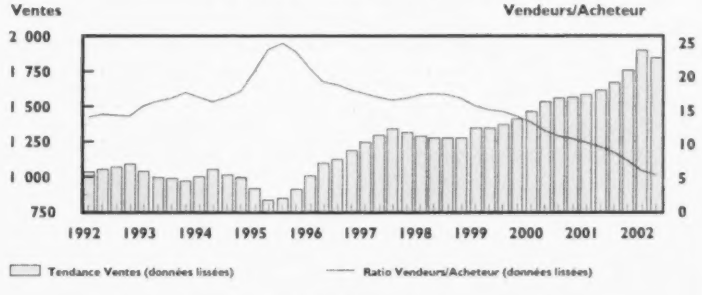
Les types de propriétés les plus touchés par le recul sont les copropriétés et les maisons jumelées et en rangées avec une baisse des ventes de 17 % durant les mois de avril, mai et juin. La surchauffe du marché des maisons jumelées et en rangées provoquée par la baisse de 55 % des inscriptions, donne l'avantage aux vendeurs sur ce marché. Il est maintenant difficile, pour les acheteurs, de trouver une maison jumelée ou en rangée qui offre les caractéristiques recherchées à l'intérieure de la gamme de prix fixée.

La baisse du nombre de transactions est généralisée à presque toutes les zones composant la RMR de Québec. Seule la zone 4 affiche une augmentation de ses ventes (14 %). À l'opposé, les plus fortes baisses enregistrées proviennent de la zone 8 (-27 %), suivie par la zone 3 (-21 %) et la zone 7 (-18 %).

Le resserrement se poursuit

Le fort volume de ventes depuis plusieurs trimestres a eu pour effet de réduire l'offre de propriétés à vendre.

VENTES ET RATIO VENDEURS/ACHETEUR
TOUS LES TYPES DE PROPRIÉTÉS



SOURCE: CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (COMPILATION SCHL)

Il n'y a actuellement que 2 792 résidences en vente. Il faut remonter au quatrième trimestre de 1988 pour trouver un volume d'inscriptions inférieur sur le marché, alors que 2 501 propriétés s'affichaient "à vendre". La chute des inscriptions (-43 %) beaucoup plus accentuée que celle des ventes (-10,3 %), a eu pour effet de réduire le nombre de vendeurs par acheteur (V/A) à 5,5 pour la RMR de Québec. Considérant qu'un ratio se situant entre 8 à 10 est signe d'un marché à l'équilibre, le contexte actuel s'apparente clairement à une situation favorisant les vendeurs. Le marché est encore plus serré dans les zones 3 et 5 où les ratios V/A sont inférieurs à 5 et que la classification de marché y indique une situation de surchauffe.

La hausse des prix s'accélère

Le resserrement du marché a inévitablement un impact à la hausse sur le prix médian. Un marché en situation d'équilibre voit la hausse des prix suivre l'inflation alors qu'un marché favorable aux vendeurs subira des hausses de prix supérieures à cette variable.

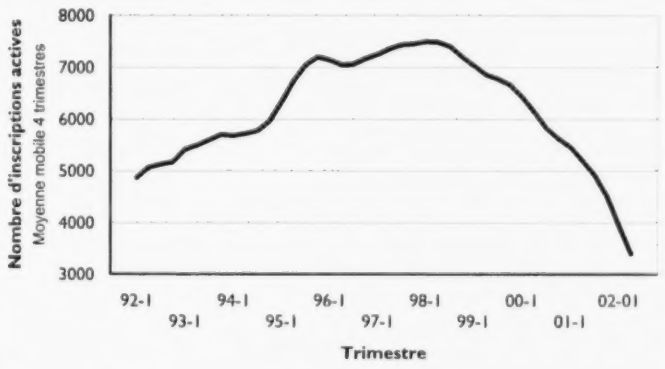
Au quatrième trimestre de 2001, on observait un premier resserrement du marché, alors que le ratio V/A était de 7,7 et que la hausse du prix médian était supérieure à l'inflation à 2,8 %. Par la suite, les ventes records du 1er trimestre ont poussé le ratio V/A à 6,3 et les prix en hausse de 4,4 %. Tout dernièrement, le 2e trimestre a vu la hausse des prix s'accélérer à 7,8 % pendant que le ratio V/A continuait sa descente à 5,5.

Croissance des ventes pour les propriétés plus dispendieuses

Lorsqu'on analyse l'évolution des différentes gammes de prix, on remarque que toutes les gammes favorisent les vendeurs. Les propriétés dont le prix varie entre 70 0000 $ et 90 000 $, et qui forment la gamme moyenne, demeure le marché le plus serré de tous .

La gamme de prix la plus élevée est celle qui offre de meilleures conditions de négociations pour les acheteurs. Grâce à son offre plus abondante, elle est la seule gamme qui a connu une croissance du nombre de ventes au cours du trimestre se terminant en juin.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PROPRIÉTÉS À VENDRE



Source : Chambre Immobilière de Québec
(compilation SCHL)

Pour plus d'informations, contactez la SCHL au : (418) 649-8080

RATIOS VENDEURS/ACHETEUR ET VENTES PAR GAMME DE PRIX

Type de propriétés	Gamme de prix	2e trim. 2002	Variation trimestrielle	2e trim. 2001	Variation annuelle	Nombre de ventes	Variation annuelle
Maison individuelle	Moins de 75 000 $	5,1	-0,8	7,9	-2,8	141	-21,7 %
	75 000 $ à 94 999 $	4,0	-0,6	7,1	-3,1	254	-40,0 %
	95 000 $ à 119 999 $	4,0	-0,6	7,6	-3,6	333	-5,1 %
	120 000 $ et plus	8,0	-1,2	13,3	-5,3	500	38,5 %
	Tous les prix	5,5	-0,7	9,0	-3,5	1 217	-7,0 %
Maison jumelée/rangée	Moins de 70 000 $	4,6	-0,8	8,9	-4,3	19	-71,6 %
	70 000 $ à 89 999 $	3,7	-0,6	7,6	-3,9	115	-21,8 %
	90 000 $ et plus	5,1	-1,2	9,5	-4,4	99	47,8 %
	Tous les prix	4,3	-0,8	8,4	-4,1	232	-17,4 %
Copropriété	Moins de 70 000 $	5,4	-0,7	11,7	-6,3	80	-47,0 %
	70 000 $ à 89 999 $	4,7	-0,9	11,1	-6,4	73	-9,9 %
	90 000 $ et plus	5,9	-1,0	11,9	-6,0	114	22,6 %
	Tous les prix	5,4	-0,8	11,7	-6,3	267	-17,6 %

SCHL CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 2 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 2 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	Variation %	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	Variation %	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	Variation %	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	Variation	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	Variation	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Québec Métro	Tous les types	1 792	-10,3	91 534	7,8	93,8	2 792	-43,9	5,5	-4,1	63	-24	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	1 217	-7,0	98 770	9,4	93,8	1 884	-40,5	5,5	-3,5	61	-21	**VENDEUR**
	Duplex	76	-8,4	89 128	11,3	92,6	237	-30,9	10,2	-8,4	91	-29	ÉQUILIBRÉ
	lum.rangée	232	-17,4	79 719	7,2	94,6	284	-55,3	4,3	-4,1	56	-31	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	267	-17,6	76 960	6,4	93,4	387	-53,4	5,4	-6,2	76	-35	*VENDEUR*
Centre Nord	Tous les types	721	-2,8	102 438	9,0	93,6	1 023	-47,9	5,4	-4,3	70	-20	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	390	3,7	119 214	9,3	93,4	560	-41,6	5,5	-3,1	68	-13	**VENDEUR**
	Duplex	39	-13,3	86 447	0,8	92,1	105	-36,4	9,9	-8,8	100	-8	*ÉQUILIBRE*
	lum.rangée	100	-12,3	87 314	7,6	94,6	106	-61,3	4,1	-4,3	58	-30	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	192	-7,2	85 857	6,3	93,8	252	-55,5	5,2	-6,3	80	-31	*VENDEUR*
Périphérie Nord	Tous les types	794	-11,6	87 153	8,4	94,2	1 258	-42,2	5,5	-4,3	58	-29	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	614	-7,3	92 129	9,0	94,2	920	-41,8	5,4	-4,0	57	-26	**VENDEUR**
	Duplex	26	0,0	93 574	21,4	93,0	101	-17,9	10,9	-7,3	82	-72	*ÉQUILIBRÉ*
	lum.rangée	99	-13,9	74 132	5,6	94,6	126	-50,8	4,4	-4,3	52	-32	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	55	-42,1	61 891	11,4	92,8	111	-49,1	6,2	-5,7	65	-49	**VENDEUR**
Périphérie Sud	Tous les types	277	-22,4	90 255	7,1	94,6	511	-38,5	5,7	-3,2	63	-22	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	213	-21,4	95 098	8,1	94,0	404	-35,3	5,8	-2,8	61	-19	**VENDEUR**
	Duplex	11	-8,3	77 367	-1,6	92,4	31	-42,6	9,2	-9,4	98	2	**N/D**
	lum.rangée	33	-36,5	78 163	8,9	94,6	52	-50,9	4,6	-3,2	59	-39	**VENDEUR**
	Copropriété	20	-9,1	60 254	-3,3	94,4	24	-47,8	4,6	-7,6	79	-43	*VENDEUR*
Zone 1	Tous les types	90	-9,1	76 045	7,7	92,4	148	-52,6	6,8	-6,1	87	-17	*VENDEUR*
	Uni. individuelle	26	-16,1	79 394	3,1	92,3	34	-60,5	5,6	-4,3	78	-25	**VENDEUR**
	lum.rangée	8	-11,1	83 140	25,9	94,2	14	-54,8	8,3	-6,7	107	31	**N/D**
	Copropriété	27	-20,6	74 414	19,5	93,2	33	-65,3	4,5	-7,1	89	-32	**VENDEUR**
Zone 2	Tous les types	92	-1,1	116 066	7,6	93,6	134	-50,4	5,7	-5,7	76	-33	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	9	-18,2	147 273	-17,1	94,0	21	0,0	7,6	-1,4	46	-93	**N/D**
	lum.rangée	6	100,0	142 635	0,5	94,8	5	-70,6	5,1	-3,4	76	-4	**N/D**
	Copropriété	76	1,3	108 712	11,0	93,6	104	-52,1	5,5	-6,3	80	-39	**VENDEUR**
Zone 3	Tous les types	198	-21,4	88 601	7,5	94,4	248	-49,1	4,3	-3,1	54	-24	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	130	-9,7	101 569	10,0	93,9	164	-43,1	4,6	-2,2	56	-15	*EN CHAUFFE*
	lum.rangée	43	-33,8	79 389	7,5	94,8	44	-61,4	3,3	-4,2	52	-35	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	19	-45,7	67 745	5,9	95,1	26	-61,2	4,6	-4,9	63	-37	*N/D*

SCHL ♦ CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 2 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 2 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	Variation %	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	Variation %	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	Variation %	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	Variation	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	Variation	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Zone 4	Tous les types	341	14,4	119 062	5,4	93,6	493	-44,9	5,7	-4,4	76	-14	VENDEUR
	Uni. individuelle	225	18,4	131 134	5,1	93,6	341	-39,5	5,9	-3,7	75	-9	VENDEUR
	Jum.rangée	43	16,2	102 762	1,7	93,8	44	-60,4	4,5	-4,4	67	-29	VENDEUR
	Copropriété	70	11,1	85 967	7,0	94,3	89	-52,4	5,4	-6,7	84	-29	*VENDEUR*
Zone 5	Tous les types	310	-6,1	84 899	7,6	94,5	334	-47,8	4,4	-3,8	50	-33	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	257	5,8	88 565	6,8	94,5	269	-43,8	4,4	-3,5	50	-31	*EN CHAUFFE*
	Jum.rangée	43	-35,8	73 524	3,6	95,0	32	-65,2	3,0	-3,9	45	-34	EN CHAUFFE
	Copropriété	5	-66,7	65 452	27,1	93,1	7	-77,4	5,2	-4,2	79	-54	N/D
Zone 6	Tous les types	249	-11,1	87 459	8,1	93,9	380	-44,3	5,1	-4,5	60	-25	VENDEUR
	Uni. individuelle	168	-10,2	97 038	10,6	93,9	256	-42,1	5,1	-4,0	59	-21	VENDEUR
	Jum.rangée	36	44,0	74 655	4,0	94,3	41	-46,8	4,3	-5,0	58	-19	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	38	-33,3	61 066	5,6	93,3	57	-55,8	4,9	-6,3	61	-38	VENDEUR
Zone 7	Tous les types	235	-18,4	89 644	10,3	93,9	544	-36,5	7,2	-4,4	66	-31	VENDEUR
	Uni. individuelle	189	-18,5	93 918	10,4	93,9	395	-40,2	6,7	-4,4	65	-25	VENDEUR
	Jum.rangée	20	-13,0	75 418	8,8	94,4	53	-39,1	7,0	-3,8	60	-25	VENDEUR
	Copropriété	12	-47,8	66 748	24,1	93,2	46	-20,7	10,4	-5,4	92	-84	*N/D*
Zone 8	Tous les types	184	-27,0	91 751	7,4	94,4	330	-37,3	5,4	-2,8	58	-26	VENDEUR
	Uni. individuelle	149	-25,5	96 839	8,5	94,4	274	-35,8	5,5	-2,5	58	-22	VENDEUR
	Jum.rangée	20	-45,9	76 905	8,4	94,3	31	-51,6	4,6	-2,8	60	-31	VENDEUR
	Copropriété	11	-8,3	56 750	-4,8	94,5	10	-41,2	2,5	-5,6	58	-93	N/D
Zone 9	Tous les types	93	-11,4	85 978	3,9	94,2	181	-40,5	6,5	-4,4	70	-15	VENDEUR
	Uni. individuelle	64	-9,9	90 675	6,6	93,9	130	-34,3	6,7	-3,4	69	-11	VENDEUR
	Jum.rangée	13	-13,3	78 418	1,7	95,0	21	-48,8	4,6	-4,2	66	-34	*N/D*
	Copropriété	9	-10,0	76 153	7,4	93,9	14	-51,7	7,5	-10,5	125	-21	N/D

CENTRE NORD

Zone 1: Basse-Ville de Québec (Limoilou, St-Roch, St-Sauveur), Vanier
Zone 2: Haute-Ville de Québec (St-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne- Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Ste-Foy, Sillery, Cap-Rouge, St-Augustin

PÉRIPHÉRIE NORD

Zone 5: Val-Bélair, St-Émile, Loretteville, Lac St-Charles, Valcartier, Shannon, Lac St-Joseph, Ste-Catherine, Fossambault
Zone 6: Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Ste-Brigitte de Laval
Zone 7: Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

PÉRIPHÉRIE SUD

Zone 8: Charny, St-Romuald, St-Jean-Chrysostôme, St-Nicolas, St-Rédempteur, Breakeyville, St-Lambert, St-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, St-Henri

* **Données brutes** : données observées pour le trimestre en cours
* **Données lissées** : moyenne des quatre derniers trimestres visant à exclure les variations saisonnières

TYPES DE CLASSIFICATION DE MARCHÉ

ÉQUILIBRÉ : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

ACHETEUR : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

EN BAISSE : À l'extrême d'un marché acheteur. Diminutions marquées des prix, nouveaux reculs des prix à prévoir.

VENDEUR : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais d vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

EN SURCHAUFFE : À l'extrême du marché vendeur. Ventes et prix augmentant considérablement, nouvelles hausses de prix à prévoir.

3RD QUARTER

3E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

CMHC SCHL

HOME TO CANADIANS
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analysis of the Resale Market

QUÉBEC METROPOLITAN AREA

HIGHLIGHTS

Analysis

Resale market continues to decline ... 1

Employment and interest rates boost demand ... 1

Transactions down due to listings ... 1

Direct sales on the rise ... 2

Seller-to-buyer ratio tumbles ... 2

Pressure on prices ... 2

Statistical Tables

Seller-to-Buyer Ratios and Sales by Price Range ... 2

State of the Resale Market in the Québec Area - 3rd Quarter 2002 vs. 3rd Quarter 2001 ... 3

* *Multiple Listing Service (MLS) is a registered certification mark owned by the Canadian Real Estate Association (CREA).*

Resale market continues to decline

The Québec census metropolitan area (CMA) sustained a decrease in residential resale activity for a second straight quarter. The members of the MLS* network carried out 1,172 sales between July and October, down by 5.9 per cent from the same quarter in 2001.

Among the nine zones composing the Québec CMA, only one posted an increase in sales. It was zone 7 (see page 4 for zone details), with an increase of 29.3 per cent in its level of transactions. This result was attributable to much less tight market conditions, with a greater supply, than in the other zones. Zone 4 also stood out, as it posted the same number of properties sold than during the same period in 2001. At the other end of the spectrum, zone 2, where condominiums account for four out of every five sales, registered the most significant drop in the entire CMA (-25.7 per cent).

Overall, the decrease in sales was concentrated in the detached home (-5.3 per cent) and condominium (-21.9 per cent) segments. Conversely, duplexes (22.9 per cent) and semi-detached and row houses (4.1 per cent) showed positive results in comparison with the same quarter last year.

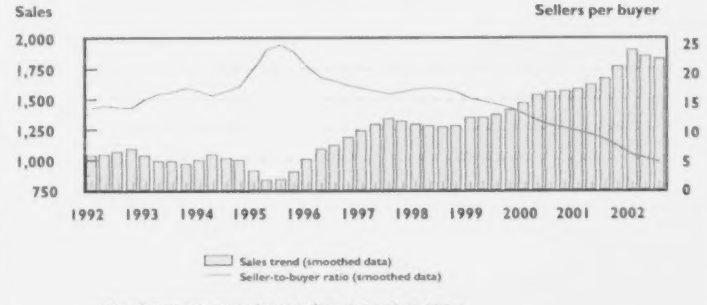
Employment and interest rates boost demand

The principal factors that influence the resale market are employment and mortgage rates. The Québec CMA has posted very strong job creation since May 2000, and mortgage rates have remained at their lowest levels in the last 40 years. As a result, demand for residential properties has stayed very high. So why then are we seeing a decrease in transactions?

Transactions down due to listings

The problem comes from the fact that the supply of homes is not sufficient to support the demand. It is therefore more difficult for buyers to find a

SALES AND SELLER-TO-BUYER RATIO
ALL PROPERTY TYPES



SOURCE: CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (CMHC COMPILATION)

property that suits their needs. In addition, this scarcity is causing prices to rise and generating some uncertainty as to where they will go in the medium term, which is deterring some buyers.

After having reached a peak of close to 8,000 listings in 1998, the supply of properties for sale has not stopped tumbling, and has now attained barely over 2,000 units. The decrease in listings was due to a period of growth in sales that lasted 14 quarters and ended in March 2002.

Direct sales on the rise

It should be noted that we underestimate listings and sales on the market, as direct sales by owners are not accounted for by the MLS* network. The extent of this phenomenon is difficult to quantify, but it has been on the rise given that current conditions favour sellers.

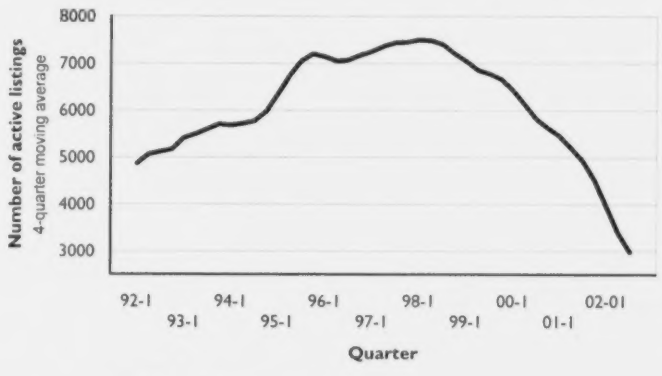
Seller-to-buyer ratio tumbles

Following the drop in listings, the number of sellers per buyer fell by 3.9 since September 2001 and has now reached 4.9 in the Québec CMA. Considering that a ratio between 8 and 10 sellers per buyer reflects a balanced market, the current context clearly indicates a situation that favours sellers. Also, the overall semi-detached and row home market is overheating, with a seller-to-buyer ratio of 3.6 to 1. It is now very difficult for buyers to find what they are looking for in this segment.

Pressure on prices

When supply no longer meets demand, this puts pressure on prices. This economic phenomenon started being felt more strongly in the last quarter of 2001 (increase of 2.8 per cent). Since then, it seems to have intensified with a price hike of 4.4 per cent during the first three months of the year. Then, the pressure drove up prices by 7.8 per cent over the period from April to June and by 9.8 per cent in the third quarter of 2002.

NUMBER OF PROPERTIES FOR SALE



Source: Chambre immobilière de Québec
(CMHC compilation)

For more information, please call CMHC at (418) 649-8080.

SELLER-TO-BUYER RATIOS AND SALES BY PRICE RANGE

Property type	Price range	3rd Q 2002	Quarterly Change	3 rd Q 2001	Annual Change	Sales	Annual Change
Detached	Under $75,000	4.4	-0.7	7.3	-2.9	92	-22.0 %
	$75,000 to $94,999	3.4	-0.6	6.5	-3.1	134	-45.5 %
	$95,000 to $119,999	3.4	-0.6	7.0	-3.6	207	2,0 %
	$120,000 or over	7,2	-0.8	12.6	-12.6	336	34.9 %
	All prices	4.9	-0.6	8.4	-3.5	765	-5.3 %
Semi-det. & row	Under $70,000	3.9	-0.8	7.9	-4.0	13	-63.9 %
	$70,000 to $89,999	3.0	-0.6	6.7	-3.7	99	6.5 %
	$90,000 or over	4.5	-0.6	9.2	-4.7	65	47.7 %
	All prices	3.6	-0.7	7.6	-4.0	177	4.1 %
Condominium	Under $70,000	4.6	-0.7	9.8	-5.2	54	-35.7 %
	$70,000 to $89,999	4.1	-0.6	9.3	-5.2	42	-23.6 %
	$90,000 or over	5.5	-0.4	10.5	-5.0	75	6.3 %
	All prices	4.9	-0.5	10.0	-5.1	171	-21.9 %

SCHL CMHC

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUEBEC AREA - 3RD QUARTER 2002 VS. 3RD QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Québec Metropolitan Area	All types	1,172	-5.9	93,515	9.8	94.0	2,103	-44.2	4.9	-3.9	56	-31	SELLER'S
	Detached	765	-5.3	101,666	12.4	94.0	1,381	-43.5	4.9	-3.5	55	-26	SELLER'S
	Duplex	59	22.9	91,773	13.2	92.8	178	-31.5	9.0	-7.7	83	-34	BALANCED
	Semi-det. & row	177	4.1	80,645	8.0	94.8	218	-51.4	3.6	-4.0	49	-37	OVERHEATING
	Condominium	171	-21.9	78,837	10.5	93.8	326	-46.8	4.9	-5.1	67	-42	SELLER'S
Central North	All types	464	-7.4	105,925	12.3	93.8	753	-50.9	4.7	-4.4	62	-30	SELLER'S
	Detached	246	3.5	122,565	11.4	93.8	381	-50.7	4.7	-3.6	61	-23	SELLER'S
	Duplex	28	27.3	88,792	-0.7	92.1	79	-38.3	8.6	-8.2	92	-19	BALANCED
	Semi-det. & row	71	2.9	88,434	9.0	94.8	86	-57.6	3.3	-4.5	53	-33	OVERHEATING
	Condominium	119	-23.2	87,928	8.9	94.0	207	-51.9	4.6	-5.4	71	-37	SELLER'S
Northern Suburbs	All types	518	-1.0	88,816	10.0	94.5	1,020	-36.6	5.0	-3.9	53	-32	SELLER'S
	Detached	382	-1.3	93,832	10.3	94.4	730	-38.1	4.8	-3.8	53	-28	SELLER'S
	Duplex	24	60.0	94,752	20.8	93.4	77	-14.4	9.6	-7.2	76	-69	BALANCED
	Semi-det. & row	75	5.6	75,783	8.0	94.8	108	-41.6	3.8	-3.9	45	-38	OVERHEATING
	Condominium	37	-26.0	62,969	12.0	93.3	105	-31.8	5.9	-3.9	53	-57	SELLER'S
Southern Suburbs	All types	190	-14.0	91,616	8.7	94.8	331	-47.2	5.1	-3.1	56	-27	SELLER'S
	Detached	137	-17.5	96,557	9.3	94.0	270	-45.3	5.3	-2.8	56	-22	SELLER'S
	Duplex	7	-36.4	84,522	16.7	91.6	22	-47.6	8.7	-6.8	89	-8	N/A
	Semi-det. & row	31	3.3	79,267	10.1	95.2	24	-60.7	3.8	-3.1	47	-52	OVERHEATING
	Condominium	15	7.1	64,132	9.8	95.2	15	-50.0	4.0	-5.9	63	-58	N/A
Zone 1	All types	50	-18.0	76,884	5.8	92.8	107	-52.9	5.9	-5.8	81	-24	SELLER'S
	Detached	12	-25.0	79,943	2.5	93.0	21	-66.7	4.7	-4.9	69	-36	N/A
	Semi-det. & row	7	0.0	77,120	4.3	93.6	8	-60.0	6.8	-5.0	72	-22	N/A
	Condominium	19	-29.6	74,917	15.3	93.5	27	-59.1	3.9	-6.3	88	-23	N/A
Zone 2	All types	52	-25.7	119,820	13.0	93.8	117	-44.0	5.2	-4.7	68	-34	SELLER'S
	Detached	3	-25.0	147,156	-11.1	94.0	18	-10.0	7.7	-0.5	47	-79	N/A
	Semi-det. & row	3	-25.0	134,740	-5.1	94.3	3	-81.3	3.7	-4.4	63	-24	N/A
	Condominium	42	-27.6	113,637	19.2	94.0	92	-42.5	5.1	-5.0	73	-33	SELLER'S
Zone 3	All types	126	-6.0	89,538	7.2	94.8	171	-50.0	3.7	-3.2	48	-31	OVERHEATING
	Detached	69	-18.8	104,923	12.5	94.4	112	-45.4	4.2	-2.4	48	-25	OVERHEATING
	Semi-det. & row	34	3.0	79,521	7.4	95.2	36	-53.8	2.7	-3.9	45	-44	OVERHEATING
	Condominium	16	14.3	68,641	7.7	95.2	11	-75.6	3.5	-5.2	57	-45	N/A

SCHL ♣ CMHC

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUÉBEC AREA - 3RD QUARTER 2002 VS. 3RD QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Zone 4	All types	236	0.0	122,254	8.0	93.8	358	-52.6	4.8	-4.8	67	-27	SELLER'S
	Detached	162	8.0	134,786	7.6	93.8	231	-52.4	5.0	-4.4	70	-19	SELLER'S
	Semi-det. & row	27	8.0	105,208	6.6	93.9	38	-57.3	3.6	-5.3	64	-28	*OVERHEATING*
	Condominium	42	-25.0	86,743	5.9	94.7	76	-51.9	4.8	-5.6	68	-53	SELLER'S
Zone 5	All types	174	-7.0	85,909	8.2	94.7	241	-46.8	3.8	-3.6	46	-33	OVERHEATING
	Detached	130	-9.1	89,157	6.6	94.7	203	-42.8	4.0	-3.4	47	-28	OVERHEATING
	Semi-det. & row	31	-11.4	75,390	6.2	95.0	19	-67.2	2.5	-3.4	35	-44	OVERHEATING
	Condominium	6	50.0	64,924	23.0	92.9	4	-78.9	3.5	-6.0	61	-66	N/A
Zone 6	All types	154	-18.5	89,477	10.7	94.2	333	-33.7	4.8	-3.6	53	-33	SELLER'S
	Detached	101	-19.2	98,393	11.2	94.2	219	-35.8	4.7	-3.3	52	-31	SELLER'S
	Semi-det. & row	22	-12.0	76,062	7.8	94.6	39	-37.1	4.0	-4.4	56	-20	OVERHEATING
	Condominium	23	-32.4	62,590	9.1	93.8	50	-34.2	4.7	-4.0	51	-46	SELLER'S
Zone 7	All types	190	29.3	92,119	12.8	94.0	445	-32.0	6.3	-4.5	61	-32	SELLER'S
	Detached	151	26.9	97,030	13.6	94.0	308	-36.4	5.8	-4.6	61	-26	SELLER'S
	Semi-det. & row	22	100.0	77,148	11.2	94.8	50	-24.2	5.9	-4.4	58	-32	SELLER'S
	Condominium	8	-33.3	64,993	12.8	93.7	51	-13.6	10.6	-2.4	78	-76	N/A
Zone 8	All types	124	-15.6	93,123	8.8	94.5	218	-46.4	4.8	-2.8	53	-30	SELLER'S
	Detached	93	-21.2	98,570	9.8	94.4	188	-45.3	5.0	-2.7	53	-25	SELLER'S
	Semi-det. & row	20	5.3	78,000	9.7	94.7	11	-71.1	3.6	-3.0	49	-44	*OVERHEATING*
	Condominium	8	14.3	63,554	11.0	95.6	9	0.0	2.4	-3.9	50	-92	N/A
Zone 9	All types	66	-10.8	86,838	5.8	94.4	113	-48.6	5.8	-3.8	59	-24	SELLER'S
	Detached	44	-8.3	91,406	7.5	93.9	82	-45.3	6.0	-2.9	59	-16	SELLER'S
	Semi-det. & row	11	0.0	81,844	8.1	95.6	12	-50.0	3.9	-3.7	55	-50	N/A
	Condominium	7	0.0	75,500	17.4	94.6	6	-70.0	6.1	-8.3	101	-60	N/A

CENTRAL NORTH

Zone 1: Québec Basse-Ville (Limoilou, Saint-Roch, Saint-Sauveur), Vanier
Zone 2: Québec Haute-Ville (Saint-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne-Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Sainte-Foy, Sillery, Cap-Rouge, Saint-Augustin

NORTHERN SUBURBS

Zone 5: Val-Bélair, Saint-Émile, Loretteville, Lac Saint-Charles, Valcartier, Shannon, Lac Saint-Joseph, Sainte-Catherine, Fossambault
Zone 6: Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Sainte-Brigitte de Laval
Zone 7: Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

SOUTHERN SUBURBS

Zone 8: Charny, Saint-Romuald, Saint-Jean-Chrysostôme, Saint-Nicolas, Saint-Rédempteur, Breakeyville, Saint-Lambert, Saint-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, Saint-Henri

* **Raw data:** data observed for the current quarter

* **Smoothed data:** average for the last four quarters to exclude sesaonal variations

MARKET CLASSIFICATION TYPES

BALANCED: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume s teadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.

BUYER'S: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.

DECLINING: Extreme buyer's market; prices down significantly; further price decreases to be expected.

SELLER'S: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

OVERHEATING: Extreme seller's market; sales and prices up considerably, further price increases to be expected.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analyse du marché de la revente

FAITS SAILLANTS

Analyse

La baisse se poursuit sur le marché de la revente 1

L'emploi et les taux d'intérêt favorisent la demande 1

Le recul des transactions s'explique par les inscriptions 1

Ventes directes en hausse 2

Le ratio V/A dégringole 2

Il y a pression sur les prix 2

Tableaux statistiques

Ratios vendeurs/acheteur et ventes par gamme de prix 2

État du marché de la revente dans la région de Québec - deuxième trimestre 2002 vs deuxième trimestre 2001 ... 3

* *Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI).*

La baisse se poursuit sur le marché de la revente

La région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec a connu une baisse dans la revente résidentielle pour un deuxième trimestre consécutif. Les membres du réseau SIA* ont effectué 1 172 transactions entre juillet et octobre, un recul de 5,9 % comparativement au même trimestre en 2001.

Parmi les neuf zones qui forment la RMR de Québec, une seule a enregistré une hausse de ventes. Il s'agit de la zone 7 (voir la page quatre pour le détail des zones) avec une augmentation de 29,3 % de ses transactions. Ce résultat découle d'un marché beaucoup moins serré avec davantage d'offre que dans les autres zones. La zone 4 se démarque également puisqu'elle affiche le même nombre de propriétés transigées qu'à la même période en 2001. À l'opposé, la zone 2, où la copropriété représente quatre ventes sur cinq, a enregistré la plus importante baisse de toute la RMR (-25,7 %).

Globalement, la diminution du nombre de ventes est concentrée dans les maisons individuelles (-5,3 %) et la copropriété (-21,9 %). À l'opposé, les duplex (22,9 %) et les maisons jumelées et en rangé (4,1 %) ont enregistré des résultats positifs comparativement au même trimestre de l'an dernier.

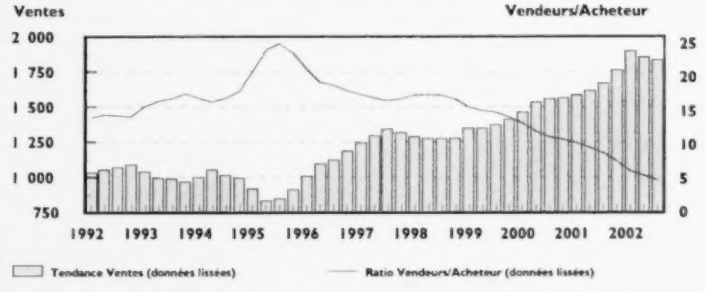
L'emploi et les taux d'intérêt favorisent la demande

Les principaux facteurs qui influencent l'évolution du marché de la revente sont l'emploi et les taux hypothécaires. La RMR de Québec a connu une création d'emplois très forte depuis mai 2000 et les taux hypothécaires sont demeurés à des niveaux les plus bas depuis les 40 dernières années. Ainsi, la demande de propriétés résidentielles s'est maintenue à un niveau élevé. Mais alors, pourquoi enregistrons-nous une baisse des transactions?

Le recul des transactions s'explique par les inscriptions

Le problème provient de l'offre de maisons qui est insuffisante pour

VENTES ET RATIO VENDEURS/ACHETEUR
TOUS LES TYPES DE PROPRIÉTÉS



SOURCE CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (COMPILATION SCHL)

supporter la demande. Il est donc plus difficile pour les acheteurs de trouver une propriété qui correspond à leurs besoins. De plus, cette rareté provoque une hausse des prix qui est combinée à une incertitude sur leur évolution à moyen terme, ce qui rebute certains acheteurs.

Après avoir atteint un sommet de près de 8000 inscriptions en 1998, l'offre de propriétés à vendre n'a cessé de dégringoler pour atteindre à peine plus de 2000 actuellement. La diminution des inscriptions s'explique par une période de croissance des ventes qui a duré quatorze trimestres et qui a pris fin en mars 2002.

Ventes directes en hausse

Fait à noter, nous sous-estimons le nombre d'inscriptions et de ventes sur le marché puisque les ventes directes du propriétaire ne sont pas comptabilisées par le réseau SIA*. L'amplitude de ce phénomène est difficilement quantifiable, mais en croissance compte tenu des conditions favorisant les vendeurs.

Le ratio V/A dégringole

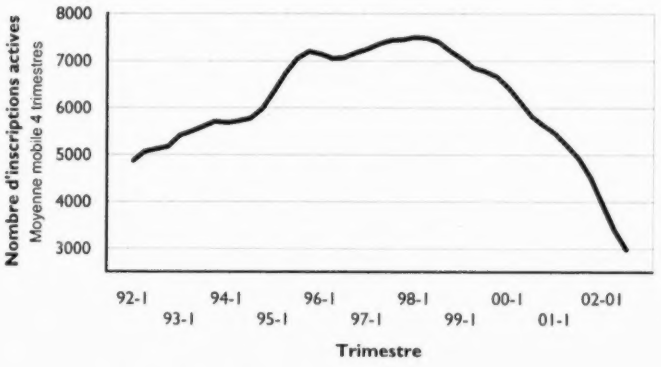
Suite à la chute des inscriptions, le nombre de vendeurs par acheteur (ratio V/A) a diminué de 3,9 depuis septembre 2001 pour atteindre 4,9 dans la RMR de Québec. Considérant qu'un ratio se situant entre 8 à 10 est signe d'un marché à l'équilibre, le contexte actuel s'apparente clairement à une situation favorisant les vendeurs. De plus, les maisons jumelées et en rangé se retrouvent globalement en situation de surchauffe, le ratio V/A étant de 3,6. Il est maintenant très difficile pour un acheteur de trouver ce qu'il recherche dans ce créneau.

Il y a pression sur les prix

Lorsque l'offre ne suffit plus à contenir la demande, on observe de la pression sur les prix. Ce phénomène économique a été ressenti plus fortement à partir du dernier trimestre 2001 (2,8 %). Depuis, il semble s'accélérer avec des hausses de prix de 4,4 % durant les trois premiers mois de l'année. Par la suite, la pression a fait grimper les prix de 7,8 % durant la période de avril à juin et de 9,8 % pour le troisième trimestre 2002.

Pour plus d'informations, contactez la SCHL au : (418) 649-8080

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PROPRIÉTÉS À VENDRE



Source : Chambre Immobilière de Québec (compilation SCHL)

RATIOS VENDEURS/ACHETEUR ET VENTES PAR GAMME DE PRIX

Type de propriétés	Gamme de prix	3e trim. 2002	Variation trimestrielle	3e trim. 2001	Variation annuelle	Nombre de ventes	Variation annuelle
Maison individuelle	Moins de 75 000 $	4.4	-0.7	7.3	-2.9	92	-22.0 %
	75 000 $ à 94 999 $	3.4	-0.6	6.5	-3.1	134	-45,5 %
	95 000 $ à 119 999 $	3.4	-0.6	7.0	-3.6	207	2,0 %
	120 000 $ et plus	7,2	-0.8	12.6	-12.6	336	34.9 %
	Tous les prix	4.9	-0.6	8.4	-3.5	765	-5.3 %
Maison jumelée/rangée	Moins de 70 000 $	3.9	-0.8	7.9	-4.0	13	-63.9 %
	70 000 $ à 89 999 $	3.0	-0.6	6.7	-3.7	99	6.5 %
	90 000 $ et plus	4.5	-0.6	9.2	-4.7	65	47.7 %
	Tous les prix	3.6	-0.7	7.6	-4.0	177	4.1 %
Copropriété	Moins de 70 000 $	4.6	-0.7	9.8	-5.2	54	-35.7 %
	70 000 $ à 89 999 $	4.1	-0.6	9.3	-5.2	42	-23.6 %
	90 000 $ et plus	5.5	-0.4	10.5	-5.0	75	6.3 %
	Tous les prix	4.9	-0.5	10.0	-5.1	171	-21.9 %

SCHL CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 3 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 3 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	*Variation %*	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	*Variation %*	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	*Variation %*	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	*Variation*	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	*Variation*	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Québec Métro	Tous les types	1,172	*-5.9*	93,515	*9.8*	94.0	2,103	*-44.2*	4.9	*-3.9*	56	*-31*	VENDEUR
	Uni. individuelle	765	*-5.3*	101,666	*12.4*	94.0	1,381	*-43.5*	4.9	*-3.5*	55	*-26*	VENDEUR
	Duplex	59	*22.9*	91,773	*13.2*	92.8	178	*-31.5*	9.0	*-7.7*	83	*-34*	ÉQUILIBRÉ
	lum.rangée	177	*4.1*	80,645	*8.0*	94.8	218	*-51.4*	3.6	*-4.0*	49	*-37*	EN CHAUFFE
	Copropriété	171	*-21.9*	78,837	*10.5*	93.8	326	*-46.8*	4.9	*-5.1*	67	*-42*	VENDEUR
Centre Nord	Tous les types	464	*-7.4*	105,925	*12.3*	93.8	753	*-50.9*	4.7	*-4.4*	62	*-30*	VENDEUR
	Uni. individuelle	246	*3.5*	122,565	*11.4*	93.8	381	*-50.7*	4.7	*-3.6*	61	*-23*	VENDEUR
	Duplex	28	*27.3*	88,792	*-0.7*	92.1	79	*-38.3*	8.6	*-8.2*	92	*-19*	ÉQUILIBRE
	lum.rangée	71	*2.9*	88,434	*9.0*	94.8	86	*-57.6*	3.3	*-4.5*	53	*-33*	EN CHAUFFE
	Copropriété	119	*-23.2*	87,928	*8.9*	94.0	207	*-51.9*	4.6	*-5.4*	71	*-37*	VENDEUR
Périphérie Nord	Tous les types	518	*-1.0*	88,816	*10.0*	94.5	1,020	*-36.6*	5.0	*-3.9*	53	*-32*	VENDEUR
	Uni. individuelle	382	*-1.3*	93,832	*10.3*	94.4	730	*-38.1*	4.8	*-3.8*	53	*-28*	VENDEUR
	Duplex	24	*60.0*	94,752	*20.8*	93.4	77	*-14.4*	9.6	*-7.2*	76	*-69*	ÉQUILIBRÉ
	lum.rangée	75	*5.6*	75,783	*8.0*	94.8	108	*-41.6*	3.8	*-3.9*	45	*-38*	EN CHAUFFE
	Copropriété	37	*-26.0*	62,969	*12.0*	93.3	105	*-31.8*	5.9	*-3.9*	53	*-57*	VENDEUR
Périphérie Sud	Tous les types	190	*-14.0*	91,616	*8.7*	94.8	331	*-47.2*	5.1	*-3.1*	56	*-27*	VENDEUR
	Uni. individuelle	137	*-17.5*	96,557	*9.3*	94.0	270	*-45.3*	5.3	*-2.8*	56	*-22*	VENDEUR
	Duplex	7	*-36.4*	84,522	*16.7*	91.6	22	*-47.6*	8.7	*-6.8*	89	*-8*	N/D
	lum.rangée	31	*3.3*	79,267	*10.1*	95.2	24	*-60.7*	3.8	*-3.1*	47	*-52*	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	15	*7.1*	64,132	*9.8*	95.2	15	*-50.0*	4.0	*-5.9*	63	*-58*	*N/D*
Zone 1	Tous les types	50	*-18.0*	76,884	*5.8*	92.8	107	*-52.9*	5.9	*-5.8*	81	*-24*	VENDEUR
	Uni. individuelle	12	*-25.0*	79,943	*2.5*	93.0	21	*-66.7*	4.7	*-4.9*	69	*-36*	*N/D*
	lum.rangée	7	*0.0*	77,120	*4.3*	93.6	8	*-60.0*	6.8	*-5.0*	72	*-22*	N/D
	Copropriété	19	*-29.6*	74,917	*15.3*	93.5	27	*-59.1*	3.9	*-6.3*	88	*-23*	*N/D*
Zone 2	Tous les types	52	*-25.7*	119,820	*13.0*	93.8	117	*-44.0*	5.2	*-4.7*	68	*-34*	VENDEUR
	Uni. individuelle	3	*-25.0*	147,156	*-11.1*	94.0	18	*-10.0*	7.7	*-0.5*	47	*-79*	N/D
	lum.rangée	3	*-25.0*	134,740	*-5.1*	94.3	3	*-81.3*	3.7	*-4.4*	63	*-24*	N/D
	Copropriété	42	*-27.6*	113,637	*19.2*	94.0	92	*-42.5*	5.1	*-5.0*	73	*-33*	VENDEUR
Zone 3	Tous les types	126	*-6.0*	89,538	*7.2*	94.8	171	*-50.0*	3.7	*-3.2*	48	*-31*	EN CHAUFFE
	Uni. individuelle	69	*-18.8*	104,923	*12.5*	94.4	112	*-45.4*	4.2	*-2.4*	48	*-25*	EN CHAUFFE
	lum.rangée	34	*3.0*	79,521	*7.4*	95.2	36	*-53.8*	2.7	*-3.9*	45	*-44*	EN CHAUFFE
	Copropriété	16	*14.3*	68,641	*7.7*	95.2	11	*-75.6*	3.5	*-5.2*	57	*-45*	N/D

SCHL CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUEBEC - 3 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 3 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	Variation %	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	Variation %	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	Variation %	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	Variation	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	Variation	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Zone 4	Tous les types	236	0.0	122,254	8.0	93.8	358	-52.6	4.8	-4.8	67	-27	VENDEUR
	Uni. individuelle	162	8.0	134,786	7.6	93.8	231	-52.4	5.0	-4.4	70	-19	VENDEUR
	Jum.rangée	27	8.0	105,208	6.6	93.9	38	-57.3	3.6	-5.3	64	-28	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	42	-25.0	86,743	5.9	94.7	76	-51.9	4.8	-5.6	68	-5c	VENDEUR
Zone 5	Tous les types	174	-7.0	85,909	8.2	94.7	241	-46.8	3.8	-3.6	46	-33	EN CHAUFFE
	Uni. individuelle	130	-9.1	89,157	6.6	94.7	203	-42.8	4.0	-3.4	47	-28	EN CHAUFFE
	Jum.rangée	31	-11.4	75,390	6.2	95.0	19	-67.2	2.5	-3.4	35	-44	EN CHAUFFE
	Copropriété	6	50.0	64,924	23.0	92.9	4	-78.9	3.5	-6.0	61	-66	N/D
Zone 6	Tous les types	154	-18.5	89,477	10.7	94.2	333	-33.7	4.8	-3.6	53	-33	VENDEUR
	Uni. individuelle	101	-19.2	98,393	11.2	94.2	219	-35.8	4.7	-3.3	52	-31	VENDEUR
	Jum.rangée	22	-12.0	76,062	7.8	94.6	39	-37.1	4.0	-4.4	56	-20	EN CHAUFFE
	Copropriété	23	-32.4	62,590	9.1	93.8	50	-34.2	4.7	-4.0	51	-46	VENDEUR
Zone 7	Tous les types	190	29.3	92,119	12.8	94.0	445	-32.0	6.3	-4.5	61	-32	VENDEUR
	Uni. individuelle	151	26.9	97,030	13.6	94.0	308	-36.4	5.8	-4.6	61	-26	VENDEUR
	Jum.rangée	22	100.0	77,148	11.2	94.8	50	-24.2	5.9	-4.4	58	-32	VENDEUR
	Copropriété	8	-33.3	64,993	12.8	93.7	51	-13.6	10.6	-2.4	78	-76	N/D
Zone 8	Tous les types	124	-15.6	93,123	8.8	94.5	218	-46.4	4.8	-2.8	53	-30	VENDEUR
	Uni. individuelle	93	-21.2	98,570	9.8	94.4	188	-45.3	5.0	-2.7	53	-25	VENDEUR
	Jum.rangée	20	5.3	78,000	9.7	94.7	11	-71.1	3.6	-3.0	49	-44	*EN CHAUFFE*
	Copropriété	8	14.3	63,554	11.0	95.6	9	0.0	2.4	-3.9	50	-92	N/D
Zone 9	Tous les types	66	-10.8	86,838	5.8	94.4	113	-48.6	5.8	-3.8	59	-24	VENDEUR
	Uni. individuelle	44	-8.3	91,406	7.5	93.9	82	-45.3	6.0	-2.9	59	-16	VENDEUR
	Jum.rangée	11	0.0	81,844	8.1	95.6	12	-50.0	3.9	-3.7	55	-50	N/D
	Copropriété	7	0.0	75,500	17.4	94.6	6	-70.0	6.1	-8.3	101	-60	N/D

CENTRAL NORTH

Zone 1: Québec Basse-Ville (Limoilou, Saint-Roch, Saint-Sauveur), Vanier
Zone 2: Québec Haute-Ville (Saint-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne-Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Sainte-Foy, Sillery, Cap-Rouge, Saint-Augustin

NORTHERN SUBURBS

Zone 5: Val-Bélair, Saint-Émile, Loretteville, Lac Saint-Charles, Valcartier, Shannon, Lac Saint-Joseph, Sainte-Catherine, Fossambault
Zone 6: Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Sainte-Brigitte de Laval
Zone 7: Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

SOUTHERN SUBURBS

Zone 8: Charny, Saint-Romuald, Saint-Jean-Chrysostôme, Saint-Nicolas, Saint-Rédempteur, Breakeyville, Saint-Lambert, Saint-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, Saint-Henri

* **Raw data:** data observed for the current quarter

* **Smoothed data:** average for the last four quarters to exclude sesaonal variations

MARKET CLASSIFICATION TYPES

BALANCED: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume steadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.

BUYER'S: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.

DECLINING: Extreme buyer's market; prices down significantly; further price decreases to be expected.

SELLER'S: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

OVERHEATING: Extreme seller's market; sales and prices up considerably, further price increases to be expected.

4TH QUARTER

4E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

CMHC SCHL

HOME TO CANADIANS
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analysis of the Resale Market

QUÉBEC METROPOLITAN AREA

HIGHLIGHTS

Analysis

Resale market in 2002: inventory down and prices up 1

Supply no longer meeting demand 1

Buyers' market now ancient history... 2

Overheated conditions for several products 2

Annual results: sales post a gain in 2002 2

Statistical Tables

Seller-to-Buyer Ratios and Sales by Price Range 2

State of the Resale Market in the Québec Area - 4th Quarter 2002 vs. 4th Quarter 2001 3

* *Multiple Listing Service (MLS) is a registered certification mark owned by the Canadian Real Estate Association (CREA).*

RESALE MARKET IN 2002: INVENTORY DOWN AND PRICES UP

In the Québec census metropolitan area (CMA), 2002 ended with another quarterly decrease in sales and significantly rising prices. The members of the MLS* network carried out 1,526 sales between October and the end of the year, down by 9.8 per cent from the same period in 2001.

Within the range of resale products, it was detached housing that sustained the largest decrease in sales... and the greatest increase in prices. The lag in the number of transactions in relation to 2001 reached 13.5 per cent. As for prices, they went in the opposite direction by an almost identical proportion (rising by 13.4 per cent). Properties are scarce, and people are not hesitating to pay more to get what they want.

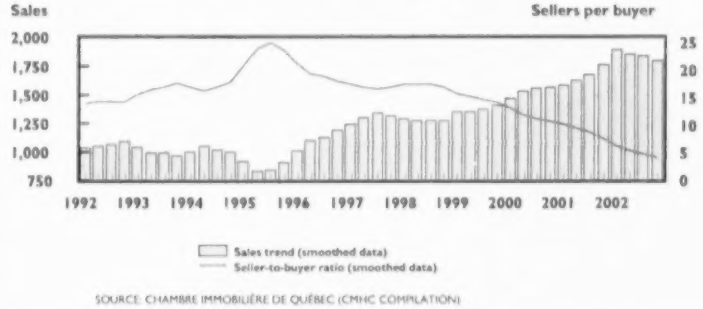
As well, a shift in sales toward higher price ranges was observed for all types of properties for sale. In fact, only the highest ranges posted gains in sales. This was especially obvious in the semi-detached and row home segment, where more than 63 per cent of transactions were for over $90,000. Particularly tight market conditions for more affordable properties (very low seller-to-buyer ratio) limited the number of sales.

Supply no longer meeting demand

But why did sales go down at the end of 2002? It was simply because the inventory of properties listed for sale was depleted. After having reached a peak of close to 8,000 properties for sale in 1998, this inventory ended 2002 with 2,131 properties available on the market, an unprecedented level in the area since these statistics started being compiled in the late 1980s.

Demand, for its part, does not appear to be running out steam. The exceptional economic conditions, notably in terms of job creation, and the favourable mortgage rates are contributing to upholding a strong demand for properties. However, given the lack of properties for sale, this demand cannot be fully expressed.

SALES AND SELLER-TO-BUYER RATIO
ALL PROPERTY TYPES



SOURCE: CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (CMHC COMPILATION)

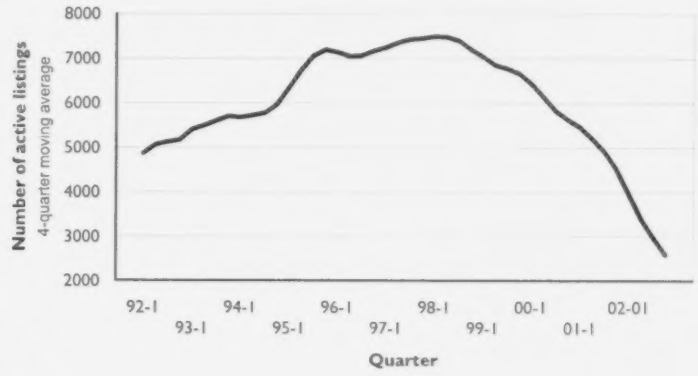
Buyers' market now ancient history...

The tightening of the market that has been observed for many quarters now has provided a definite advantage to homeowners wishing to sell their property. The number of sellers per buyer, which gives an idea of the balance of power between these two sides, continued to free-fall for all products. This ratio attained a meagre 4.3 to 1 for the Québec area overall. On a market that equally favours sellers and buyers, this ratio hovers between 8 and 10 to 1. The current market conditions are giving rise to intense competition among buyers. This has had the effect of speeding up property buying decisions, which has shortened listing periods to 50 days. In addition, these new dynamics are forcing buyers to make more compromises in the choice of their new property.

Overheated conditions for several products

Certain categories of properties in the Québec area are subject to such a high level of activity that they are qualified as "overheating". In these cases, where the market is extremely favourable to sellers, price increases are significant and further price hikes are to be expected. At the moment, only the duplex segment is not yet overheating.

NUMBER OF PROPERTIES FOR SALE



Source: Chambre Immobilière de Québec
(CMHC compilation)

Annual results: sales post a gain in 2002

For all of 2002, despite a downturn at the end of the year, the Québec area reached a total of 7,202 MLS sales, for an increase of 2 per cent over the level recorded in 2001.

For more information about this publication,

please call CMHC at (418) 649-8080

SELLER-TO-BUYER RATIOS AND SALES BY PRICE RANGE

Property type	Price range	4rd Q 2002	Quarterly Change	4 rd Q 2001	Annual Change	Sales	Annual Change
Detached	Under $75,000	3.8	-0.5	6.4	-6.4	80	-39.8 %
	$75,000 to $94,999	2.9	-0.5	5.7	-2.8	197	-40.8 %
	$95,000 to $119,999	2.8	-0.6	5.9	-3.1	272	-14.7 %
	$120,000 or over	6.5	-0.7	11.3	-11.3	422	24.5 %
	All prices	4.4	-0.6	7.4	-3.0	970	-13.5 %
Semi-det. & row	Under $70,000	3.9	-0.8	7.9	-4.0	14	-77.0 %
	$70,000 to $89,999	3.0	-0.6	6.7	-3.7	123	0.0
	$90,000 or over	4.5	-0.6	9.2	-4.7	124	63.2 %
	All prices	3.0	-0.7	6.4	-3.4	261	0.8 %
Condominium	Under $70,000	4.0	-0.6	8.3	-4.3	58	-35.6 %
	$70,000 to $89,999	3.5	-0.6	7.5	-4.0	55	-12.7 %
	$90,000 or over	4.9	-0.6	8.8	-3.9	106	21.8 %
	All prices	4.3	-0.5	8.3	-4.0	219	-8.4 %

SCHL CMHC

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUÉBEC AREA - 4RD QUARTER 2002 VS. 4RD QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Québec Metropolitan Area	All types	1,526	-9.8	96,462	11.5	94.2	2,131	-43.0	4.3	-3.4	50	-31	OVERHEATING
	Detached	970	-13.5	104,768	13.4	94.2	1,384	-42.5	4.4	-3.1	50	-26	OVERHEATING
	Duplex	76	5.6	96,083	13.1	93.5	165	-41.1	7.8	-6.3	79	-19	BALANCED
	Semi-det. & row	261	0.8	83,056	10.2	95.2	216	-50.9	3.0	-3.4	44	-36	OVERHEATING
	Condominium	219	-8.4	80,680	10.6	94.2	366	-40.4	4.3	-4.0	57	-45	OVERHEATING
Central North	All types	570	-12.2	109,564	14.0	94.2	741	-49.7	4.0	-3.8	55	-32	OVERHEATING
	Detached	284	-16.7	127,594	14.3	94.2	369	-48.7	4.2	-3.3	55	-24	OVERHEATING
	Duplex	35	6.1	94,201	2.6	92.5	68	-51.8	7.1	-7.1	86	-10	BALANCED
	Semi-det. & row	108	-8.5	93,098	14.0	95.0	70	-63.7	2.6	-3.8	45	-37	OVERHEATING
	Condominium	143	-8.9	90,921	10.9	94.2	233	-44.4	3.9	-4.4	62	-42	OVERHEATING
Northern Suburbs	All types	714	-4.9	90,506	10.0	94.6	1,078	-34.0	4.5	-3.1	47	-31	OVERHEATING
	Detached	498	-10.4	96,290	11.4	94.6	762	-36.0	4.4	-3.1	47	-29	OVERHEATING
	Duplex	31	19.2	98,323	17.0	94.1	76	-20.8	8.8	-5.4	72	-49	BALANCED
	Semi-det. & row	120	14.3	78,284	10.7	95.3	119	-33.5	3.3	-3.2	41	-32	OVERHEATING
	Condominium	65	1.6	65,725	14.2	94.0	120	-28.1	5.4	-3.1	49	-54	SELLER'S
Southern Suburbs	All types	242	-16.8	94,317	10.1	95.0	313	-50.7	4.5	-2.8	52	-27	OVERHEATING
	Detached	188	-16.1	100,280	11.3	94.2	253	-49.1	4.7	-2.6	52	-22	SELLER'S
	Duplex	10	-23.1	89,226	19.3	92.9	20	-52.4	7.8	-6.0	91	8	N/A
	Semi-det. & row	33	-8.3	81,272	13.4	95.6	27	-59.7	3.1	-3.1	44	-51	OVERHEATING
	Condominium	11	-38.9	67,131	13.8	95.6	13	-53.6	3.7	-3.3	52	-54	N/A
Zone 1	All types	67	-20.2	80,388	9.6	93.2	104	-53.6	5.0	-4.6	73	-22	SELLER'S
	Detached	16	-44.8	84,290	6.7	93.1	21	-65.0	4.0	-4.1	64	-27	N/A
	Semi-det. & row	5	66.7	76,241	1.0	93.7	7	-63.2	5.0	-6.7	79	-19	N/A
	Condominium	26	-23.5	79,000	18.9	94.0	28	-44.0	3.5	-3.9	64	-49	OVERHEATING
Zone 2	All types	70	-12.5	120,713	9.1	94.0	108	-47.3	4.5	-3.6	61	-31	SELLER'S
	Detached	8	-20.0	174,467	8.2	94.8	16	-27.3	7.7	1.1	55	-70	N/A
	Semi-det. & row	5	-16.7	145,146	3.3	94.6	2	-84.6	2.5	-4.2	58	-22	N/A
	Condominium	54	-6.9	115,080	15.0	94.2	87	-46.0	4.3	-4.0	67	-26	OVERHEATING
Zone 3	All types	177	-11.1	93,256	10.4	95.0	166	-50.3	3.2	-2.8	41	-35	OVERHEATING
	Detached	101	-9.0	107,351	12.3	94.7	112	-39.8	3.8	-2.2	41	-29	OVERHEATING
	Semi-det. & row	61	-6.2	84,604	13.8	96.0	30	-61.5	2.1	-3.0	41	-40	OVERHEATING
	Condominium	11	-38.9	69,185	4.3	95.0	17	-69.1	2.7	-5.3	50	-51	N/A

SCHL ♣ CMHC

STATE OF THE RESALE MARKET IN THE QUEBEC AREA - 4RD QUARTER 2002 VS. 4RD QUARTER 2001

MARKET	TYPE	SALES (raw data)*	% Change	MEDIAN SELLING PRICE ($) (smoothed data)*	% Change	SELLING PRICE / LISTING PRICE (%)	ACTIVE LISTINGS (raw data)*	% Change	SELLERS PER BUYER (smoothed data)*	Change	LISTING PERIOD (days) (smoothed data)*	Change	MARKET CLASSIFICATION (Changes are indicated in italics.)
Zone 4	All types	256	-10.5	126,614	10.9	94.2	362	-49.0	4.1	-4.5	60	-29	OVERHEATING
	Detached	159	-16.8	140,285	10.5	94.2	220	-51.2	4.3	-4.2	64	-18	OVERHEATING
	Semi-det. & row	37	-15.9	108,997	8.7	94.2	31	-62.7	2.8	-4.7	51	-42	OVERHEATING
	Condominium	52	10.6	88,599	8.8	95.0	102	-32.9	4.2	-4.8	58	-58	OVERHEATING
Zone 5	All types	227	4.1	87,427	9.5	94.8	243	-45.4	3.3	-3.1	41	-30	OVERHEATING
	Detached	170	6.3	90,256	7.0	94.9	189	-46.2	3.4	-3.1	43	-26	OVERHEATING
	Semi-det. & row	47	6.8	77,876	9.8	95.5	30	-45.5	2.0	-2.7	33	-37	OVERHEATING
	Condominium	5	0.0	63,273	11.7	93.5	6	-66.7	2.5	-6.3	52	-63	N/A
Zone 6	All types	242	-11.0	91,081	10.7	94.8	362	-30.9	4.4	-2.7	50	-29	OVERHEATING
	Detached	142	-23.7	101,371	12.5	94.5	243	-30.4	4.6	-2.4	49	-26	OVERHEATING
	Semi-det. & row	43	19.4	78,763	10.1	95.1	34	-40.4	3.4	-3.6	51	-24	OVERHEATING
	Condominium	45	2.3	66,665	12.5	93.8	62	-30.3	4.2	-3.1	43	-48	OVERHEATING
Zone 7	All types	245	-6.1	95,181	13.2	94.2	473	-28.8	5.9	-3.6	55	-32	SELLER'S
	Detached	186	-11.4	100,933	16.1	94.2	329	-32.9	5.4	-3.6	54	-30	SELLER'S
	Semi-det. & row	30	20.0	80,067	14.9	95.5	56	-17.6	5.4	-4.0	53	-22	SELLER'S
	Condominium	15	0.0	70,657	19.2	94.5	52	-11.9	10.2	-1.1	78	-59	N/A
Zone 8	All types	175	-15.9	96,285	10.7	95.0	208	-48.4	4.3	-2.4	48	-30	OVERHEATING
	Detached	138	-18.3	102,474	12.2	94.6	176	-48.4	4.5	-2.4	48	-26	OVERHEATING
	Semi-det. & row	24	4.3	79,874	12.9	95.2	13	-66.7	2.8	-2.9	47	-45	OVERHEATING
	Condominium	7	36.4	67,447	18.5	96.4	9	12.5	2.8	-1.6	38	-71	N/A
Zone 9	All types	67	-19.3	89,079	7.5	94.8	105	-54.7	5.0	-3.8	57	-24	SELLER'S
	Detached	50	-9.1	94,256	9.7	94.1	77	-50.6	5.2	-3.3	62	-12	SELLER'S
	Semi-det. & row	9	-30.8	84,579	12.7	95.9	14	-50.0	3.5	-3.6	50	-47	N/A
	Condominium	4	-42.9	74,556	9.8	94.4	4	-80.0	5.0	-5.5	76	-84	N/A

CENTRAL NORTH

Zone 1: Québec Basse-Ville (Limoilou, Saint-Roch, Saint-Sauveur), Vanier
Zone 2: Québec Haute-Ville (Saint-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne-Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Sainte-Foy, Sillery, Cap-Rouge, Saint-Augustin

NORTHERN SUBURBS

Zone 5: Val-Bélair, Saint-Émile, Loretteville, Lac Saint-Charles, Valcartier, Shannon, Lac Saint-Joseph, Sainte-Catherine, Fossambault
Zone 6: Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Sainte-Brigitte de Laval
Zone 7: Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

SOUTHERN SUBURBS

Zone 8: Charny, Saint-Romuald, Saint-Jean-Chrysostôme, Saint-Nicolas, Saint-Rédempteur, Breakeyville, Saint-Lambert, Saint-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, Saint-Henri

* **Raw data:** data observed for the current quarter

* **Smoothed data:** average for the last four quarters to exclude sesaonal variations

MARKET CLASSIFICATION TYPES

BALANCED: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume steadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.

BUYER'S: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.

DECLINING: Extreme buyer's market; prices down significantly; further price decreases to be expected.

SELLER'S: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

OVERHEATING: Extreme seller's market; sales and prices up considerably, further price increase to be expected.

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC

Analyse du marché de la revente

DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

FAITS SAILLANTS

Analyse

Revente 2002 : l'inventaire en chute et hausse des prix 1

L'offre ne suffit plus à combler la demande 1

L'avantage aux acheteurs, de l'histoire ancienne 2

Plusieurs produits en situation de surchauffe 2

Bilan annuel : croissance des ventes en 2002 2

Tableaux statistiques

Ratios vendeurs/acheteur et ventes par gamme de prix 2

État du marché de la revente dans la région de Québec - quatrième trimestre 2002 vs quatrième trimestre 2001 ... 3

* *Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI).*

REVENTE 2002 : L'INVENTAIRE EN CHUTE ET HAUSSE DES PRIX

Dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Québec, l'année 2002 se conclut par un autre trimestre de recul pour les ventes et par des prix en importante progression. Les membres du réseau SIA* ont effectué 1 526 transactions entre le mois d'octobre et la fin de l'année 2002, soit une performance inférieure de 9,8 % comparativement à la même période en 2001.

Dans l'éventail des produits de la revente, c'est la maison individuelle qui affiche le plus important recul des ventes... et la plus forte progression des prix. Le retard sur l'année 2001 est de 13,5 % quant au nombre de transactions. De leur côté, les prix ont progressé dans une proportion opposée quasi-identique (+ 13,4 %). Les propriétés se font rares et les gens n'hésitent pas à débourser davantage pour acquérir ce qu'ils désirent.

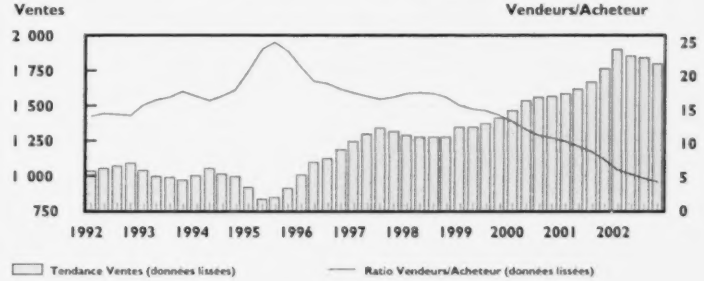
Par ailleurs, on note un déplacement des ventes vers des gammes de prix supérieures pour l'ensemble des types de propriétés à vendre. En fait, seules les gammes les plus élevées enregistrent un gain au chapitre des ventes. Ce constat est particulièrement évident pour les maisons jumelées et en rangée, où plus de 63 % des transactions effectuées s'inscrivaient à plus de 90 000 $. Des conditions de marché particulièrement serrées dans les propriétés les plus abordables (ratio de vendeurs par acheteur très faible) limitent le nombre de ventes.

L'offre ne suffit plus à combler la demande

Mais pourquoi ce recul des ventes à la fin de l'année 2002? Il s'agit tout simplement d'un épuisement de l'inventaire de propriétés inscrites à vendre. Après avoir atteint un sommet de près de 8 000 propriétés à vendre en 1998, l'année 2002 s'est terminée avec 2 131 propriétés disponibles sur le marché, du jamais vu dans la région depuis que les statistiques sont compilées, soit depuis la fin des années 80.

De son côté, la demande de propriétés ne semble pas s'essouffler.

VENTES ET RATIO VENDEURS/ACHETEUR
TOUS LES TYPES DE PROPRIÉTÉS



SOURCE: CHAMBRE IMMOBILIÈRE DE QUÉBEC (COMPILATION SCHL)

Les conditions économiques exceptionnelles, au chapitre de la création d'emplois notamment, et les taux hypothécaires avantageux contribuent à soutenir une demande vigoureuse pour des propriétés. Toutefois, le manque de propriétés à vendre ne permet pas à la demande de s'exprimer pleinement.

L'avantage aux acheteurs, de l'histoire ancienne...

Le resserrement de marché observé depuis de nombreux trimestres a contribué à offrir un net avantage aux propriétaires qui désirent se départir de leur propriété. Le nombre de vendeurs pour un acheteur, qui donne une idée du rapport de force entre ces derniers, est toujours en chute libre pour l'ensemble des produits. Dans l'ensemble, la région de Québec affiche un maigre 4,3 pour ce ratio. Dans un marché favorisant autant les vendeurs que les acheteurs, ce rapport avoisine les 8 à 10. Actuellement, les conditions de marché provoquent une vive concurrence entre les acheteurs. Ceci a eu pour effet d'accélérer les décisions d'achat qui ont fait chuter les délais de vente à 50 jours. De plus, cette nouvelle dynamique force les nouveaux acheteurs à faire davantage de compromis dans le choix de leur nouvelle propriété.

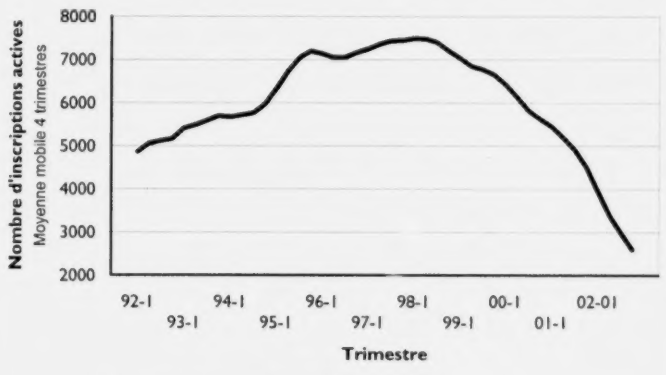
Plusieurs produits en situation de surchauffe

Certains types de propriétés de la région de Québec carburent à un régime tel qu'ils sont qualifiés « en surchauffe ». Dans de tels cas, où le marché est extrêmement favorable aux vendeurs, les augmentations de prix sont importantes et des hausses de prix subséquentes sont à prévoir. Présentement, seul le duplex n'est pas encore en situation de surchauffe.

Bilan annuel : croissance des ventes en 2002

Au total pour 2002, malgré une fin d'année sous le signe d'un repli, la région de Québec totalise 7 202 ventes SIA, une augmentation de 2 % par rapport à ce qui avait été enregistré en 2001.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PROPRIÉTÉS À VENDRE



Source : Chambre Immobilière de Québec
(compilation SCHL)

Pour plus d'informations, contactez la SCHL au : (418) 649-8080

RATIOS VENDEURS/ACHETEUR ET VENTES PAR GAMME DE PRIX

Type de propriétés	Gamme de prix	4e trim. 2002	Variation trimestrielle	4e trim. 2001	Variation annuelle	Nombre de ventes	Variation annuelle
Maison individuelle	Moins de 75 000 $	3,8	-0,5	6,4	-6,4	80	-39,8 %
	75 000 $ à 94 999 $	2,9	-0,5	5,7	-2,8	197	-40,8 %
	95 000 $ à 119 999 $	2,8	-0,6	5,9	-3,1	272	-14,7 %
	120 000 $ et plus	6,5	-0,7	11,3	-11,3	422	24,5 %
	Tous les prix	4,4	-0,6	7,4	-3,0	970	-13,5 %
Maison jumelée/rangée	Moins de 70 000 $	3,9	-0,8	7,9	-4,0	14	-77,0 %
	70 000 $ à 89 999 $	3,0	-0,6	6,7	-3,7	123	0,0
	90 000 $ et plus	4,5	-0,6	9,2	-4,7	124	63,2 %
	Tous les prix	3,0	-0,7	6,4	-3,4	261	0,8 %
Copropriété	Moins de 70 000 $	4,0	-0,6	8,3	-4,3	58	-35,6 %
	70 000 $ à 89 999 $	3,5	-0,6	7,5	-4,0	55	-12,7 %
	90 000 $ et plus	4,9	-0,6	8,8	-3,9	106	21,8 %
	Tous les prix	4,3	-0,5	8,3	-4,0	219	-8,4 %

SCHL CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 4 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 4 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	*Variation %*	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	*Variation %*	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	*Variation %*	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	*Variation*	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	*Variation*	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Québec Métro	Tous les types	1 526	*-9,8*	96 462	*11,5*	94,2	2 131	*-43,0*	4,3	*-3,4*	50	*-31*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	970	*-13,5*	104 768	*13,4*	94,2	1 384	*-42,5*	4,4	*-3,1*	50	*-26*	*EN CHAUFFE*
	Duplex	76	*5,6*	96 083	*13,1*	93,5	165	*-41,1*	7,8	*-6,3*	79	*-19*	**ÉQUILIBRÉ**
	lum.rangée	261	*0,8*	83 056	*10,2*	95,2	216	*-50,9*	3,0	*-3,4*	44	*-36*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	219	*-8,4*	80 680	*10,6*	94,2	366	*-40,4*	4,3	*-4,0*	57	*-45*	*EN CHAUFFE*
Centre Nord	Tous les types	570	*-12,2*	109 564	*14,0*	94,2	741	*-49,7*	4,0	*-3,8*	55	*-32*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	284	*-16,7*	127 594	*14,3*	94,2	369	*-48,7*	4,2	*-3,3*	55	*-24*	*EN CHAUFFE*
	Duplex	35	*6,1*	94 201	*2,6*	92,5	68	*-51,8*	7,1	*-7,1*	86	*-10*	**ÉQUILIBRE**
	lum.rangée	108	*-8,5*	93 098	*14,0*	95,0	70	*-63,7*	2,6	*-3,8*	45	*-37*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	143	*-8,9*	90 921	*10,9*	94,2	233	*-44,4*	3,9	*-4,4*	62	*-42*	*EN CHAUFFE*
Périphérie Nord	Tous les types	714	*-4,9*	90 506	*10,0*	94,6	1 078	*-34,0*	4,5	*-3,1*	47	*-31*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	498	*-10,4*	96 290	*11,4*	94,6	762	*-36,0*	4,4	*-3,1*	47	*-29*	*EN CHAUFFE*
	Duplex	31	*19,2*	98 323	*17,0*	94,1	76	*-20,8*	8,8	*-5,4*	72	*-49*	**ÉQUILIBRÉ**
	lum.rangée	120	*14,3*	78 284	*10,7*	95,3	119	*-33,5*	3,3	*-3,2*	41	*-32*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	65	*1,6*	65 725	*14,2*	94,0	120	*-28,1*	5,4	*-3,1*	49	*-54*	**VENDEUR**
Périphérie Sud	Tous les types	242	*-16,8*	94 317	*10,1*	95,0	313	*-50,7*	4,5	*-2,8*	52	*-27*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	188	*-16,1*	100 280	*11,3*	94,2	253	*-49,1*	4,7	*-2,6*	52	*-22*	**VENDEUR**
	Duplex	10	*-23,1*	89 226	*19,3*	92,9	20	*-52,4*	7,8	*-6,0*	91	*8*	**N/D**
	lum.rangée	33	*-8,3*	81 272	*13,4*	95,6	27	*-59,7*	3,1	*-3,1*	44	*-51*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	11	*-38,9*	67 131	*13,8*	95,6	13	*-53,6*	3,7	*-3,3*	52	*-54*	**N/D**
Zone 1	Tous les types	67	*-20,2*	80 388	*9,6*	93,2	104	*-53,6*	5,0	*-4,6*	73	*-22*	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	16	*-44,8*	84 290	*6,7*	93,1	21	*-65,0*	4,0	*-4,1*	64	*-27*	**N/D**
	lum.rangée	5	*66,7*	76 241	*1,0*	93,7	7	*-63,2*	5,0	*-6,7*	79	*-19*	**N/D**
	Copropriété	26	*-23,5*	79 000	*18,9*	94,0	28	*-44,0*	3,5	*-3,9*	64	*-49*	*EN CHAUFFE*
Zone 2	Tous les types	70	*-12,5*	120 713	*9,1*	94,0	108	*-47,3*	4,5	*-3,6*	61	*-31*	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	8	*-20,0*	174 467	*8,2*	94,8	16	*-27,3*	7,7	*1,1*	55	*-70*	**N/D**
	lum.rangée	5	*-16,7*	145 146	*3,3*	94,6	2	*-84,6*	2,5	*-4,2*	58	*-22*	**N/D**
	Copropriété	54	*-6,9*	115 080	*15,0*	94,2	87	*-46,0*	4,3	*-4,0*	67	*-26*	*EN CHAUFFE*
Zone 3	Tous les types	177	*-11,1*	93 256	*10,4*	95,0	166	*-50,3*	3,2	*-2,8*	41	*-35*	**EN CHAUFFE**
	Uni. individuelle	101	*-9,0*	107 351	*12,3*	94,7	112	*-39,8*	3,8	*-2,2*	41	*-29*	**EN CHAUFFE**
	lum.rangée	61	*-6,2*	84 604	*13,8*	96,0	30	*-61,5*	2,1	*-3,0*	41	*-40*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	11	*-38,9*	69 185	*4,3*	95,0	17	*-69,1*	2,7	*-5,3*	50	*-51*	**N/D**

SCHL CMHC

ÉTAT DU MARCHÉ DE LA REVENTE DANS LA RÉGION DE QUÉBEC - 4 IÈME TRIMESTRE 2002 VS 4 IÈME TRIMESTRE 2001

MARCHÉS	TYPES	VENTES (données brutes)*	Variation %	PRIX DE VENTE MÉDIAN ($) (données lissées)*	Variation %	PRIX VENDU/ PRIX INSCRIT (%)	INSCRIPTIONS ACTIVES (données brutes)*	Variation %	VENDEURS PAR ACHETEUR (données lissées)*	Variation	DÉLAI DE VENTE (jours) (données lissées)*	Variation	CLASSIFICATION DE MARCHÉ *(Les changements sont indiqués en italique)*
Zone 4	Tous les types	**256**	*-10,5*	**126 614**	*10,9*	**94,2**	**362**	*-49,0*	**4,1**	*-4,5*	**60**	*-29*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	**159**	*-16,8*	**140 285**	*10,5*	**94,2**	**220**	*-51,2*	**4,3**	*-4,2*	**64**	*-18*	*EN CHAUFFE*
	Jum.rangée	**37**	*-15,9*	**108 997**	*8,7*	**94,2**	**31**	*-62,7*	**2,8**	*-4,7*	**51**	*-42*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	**52**	*10,6*	**88 599**	*8,8*	**95,0**	**102**	*-32,9*	**4,2**	*-4,8*	**58**	*-58*	*EN CHAUFFE*
Zone 5	Tous les types	**227**	*4,1*	**87 427**	*9,5*	**94,8**	**243**	*-45,4*	**3,3**	*-3,1*	**41**	*-30*	**EN CHAUFFE**
	Uni. individuelle	**170**	*6,3*	**90 256**	*7,0*	**94,9**	**189**	*-46,2*	**3,4**	*-3,1*	**43**	*-26*	**EN CHAUFFE**
	Jum.rangée	**47**	*6,8*	**77 876**	*9,8*	**95,5**	**30**	*-45,5*	**2,0**	*-2,7*	**33**	*-37*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	**5**	*0,0*	**63 273**	*11,7*	**93,5**	**6**	*-66,7*	**2,5**	*-6,3*	**52**	*-63*	**N/D**
Zone 6	Tous les types	**242**	*-11,0*	**91 081**	*10,7*	**94,8**	**362**	*-30,9*	**4,4**	*-2,7*	**50**	*-29*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	**142**	*-23,7*	**101 371**	*12,5*	**94,5**	**243**	*-30,4*	**4,6**	*-2,4*	**49**	*-26*	*EN CHAUFFE*
	Jum.rangée	**43**	*19,4*	**78 763**	*10,1*	**95,1**	**34**	*-40,4*	**3,4**	*-3,6*	**51**	*-24*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	**45**	*2,3*	**66 665**	*12,5*	**93,8**	**62**	*-30,3*	**4,2**	*-3,1*	**43**	*-48*	*EN CHAUFFE*
Zone 7	Tous les types	**245**	*-6,1*	**95 181**	*13,2*	**94,2**	**473**	*-28,8*	**5,9**	*-3,6*	**55**	*-32*	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	**186**	*-11,4*	**100 933**	*16,1*	**94,2**	**329**	*-32,9*	**5,4**	*-3,6*	**54**	*-30*	**VENDEUR**
	Jum.rangée	**30**	*20,0*	**80 067**	*14,9*	**95,5**	**56**	*-17,6*	**5,4**	*-4,0*	**53**	*-22*	**VENDEUR**
	Copropriété	**15**	*0,0*	**70 657**	*19,2*	**94,5**	**52**	*-11,9*	**10,2**	*-1,1*	**78**	*-59*	**N/D**
Zone 8	Tous les types	**175**	*-15,9*	**96 285**	*10,7*	**95,0**	**208**	*-48,4*	**4,3**	*-2,4*	**48**	*-30*	*EN CHAUFFE*
	Uni. individuelle	**138**	*-18,3*	**102 474**	*12,2*	**94,6**	**176**	*-48,4*	**4,5**	*-2,4*	**48**	*-26*	*EN CHAUFFE*
	Jum.rangée	**24**	*4,3*	**79 874**	*12,9*	**95,2**	**13**	*-66,7*	**2,8**	*-2,9*	**47**	*-45*	**EN CHAUFFE**
	Copropriété	**7**	*36,4*	**67 447**	*18,5*	**96,4**	**9**	*12,5*	**2,8**	*-1,6*	**38**	*-71*	**N/D**
Zone 9	Tous les types	**67**	*-19,3*	**89 079**	*7,5*	**94,8**	**105**	*-54,7*	**5,0**	*-3,8*	**57**	*-24*	**VENDEUR**
	Uni. individuelle	**50**	*-9,1*	**94 256**	*9,7*	**94,1**	**77**	*-50,6*	**5,2**	*-3,3*	**62**	*-12*	**VENDEUR**
	Jum.rangée	**9**	*-30,8*	**84 579**	*12,7*	**95,9**	**14**	*-50,0*	**3,5**	*-3,6*	**50**	*-47*	**N/D**
	Copropriété	**4**	*-42,9*	**74 556**	*9,8*	**94,4**	**4**	*-80,0*	**5,0**	*-5,5*	**76**	*-84*	**N/D**

CENTRE NORD

Zone 1: Basse-Ville de Québec (Limoilou, St-Roch, St-Sauveur), Vanier
Zone 2: Haute-Ville de Québec (St-Jean Baptiste, Champlain, Montcalm)
Zone 3: Ancienne- Lorette, Neufchâtel, Duberger, Les Saules, Lebourgneuf
Zone 4: Ste-Foy, Sillery, Cap-Rouge, St-Augustin

PÉRIPHÉRIE NORD

Zone 5: Val-Bélair, St-Émile, Loretteville, Lac St-Charles, Valcartier, Shannon, Lac St-Joseph, Ste-Catherine, Fossambault
Zone 6: Grand Charlesbourg, Lac Beauport, Lac Delage, Stoneham-Tewkesbury, Ste-Brigitte de Laval
Zone 7: Grand Beauport , Boischâtel, L'Ange-Gardien, Côte de Beaupré, Île d'Orléans

PÉRIPHÉRIE SUD

Zone 8: Charny, St-Romuald, St-Jean-Chrysostôme, St-Nicolas, St-Rédempteur, Breakeyville, St-Lambert, St-Étienne
Zone 9: Lévis, Pintendre, St-Henri

* **Données brutes** : données observées pour le trimestre en cours
* **Données lissées** : moyenne des quatre derniers trimestres visant à exclure les variations saisonnières

TYPES DE CLASSIFICATION DE MARCHÉ

ÉQUILIBRÉ : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

ACHETEUR : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

EN BAISSE : À l'extrême d'un marché acheteur. Diminutions marquées des prix, nouveaux reculs des prix à prévoir.

VENDEUR : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais d vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

EN SURCHAUFFE : À l'extrême du marché vendeur. Ventes et prix augmentant considérablement, nouvelles hausses de prix à prévoir.